

УДК 339.138

АНАЛИЗ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО "КЛЕЦКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД"

А.А.Шелепина, 4 курс

Научный руководитель – Е.В. Мискевич, ассистент

Полесский государственный университет

В современных рыночных условиях потребители диктуют участникам рынка правила игры, и в том числе определяют те продукты и услуги, которые обеспечат компании необходимый уровень конкурентоспособности. Товарная политика является одним из важнейших инструментов и составляющих маркетинга в борьбе компании с конкурентами.

Оптимально подобранный ассортиментный портфель организации прямо воздействует на сбытовую деятельность, что позволяет управлять долей маржинального дохода и, следовательно, долей чистой прибыли в выручке компании. При несбалансированной структуре ассортимента происходит снижение уровня прибыли, потеря конкурентных позиций на перспективных

потребительских и товарных рынках и, как следствие этого, наблюдается снижение экономической устойчивости предприятия [1, с.438].

Одним из основных методов анализа продуктового портфеля предприятия является адаптированная матрица BCG.

Целью данного метода является выявление проблем, подлежащих первоочередному решению, путем определения их приоритетности.

Для оценки качественных показателей действующей товарной номенклатуры ОАО "Клецкий механический завод" следует провести исследование с помощью, так называемой матрицы "Бостон консалтинг групп", адаптированной таким образом, чтобы, с одной стороны, сохранить ее основные достоинства, включая простоту визуального восприятия и привычную терминологию, а с другой стороны – использовать ее для анализа "групп продукта".

В качестве базовой единицы исследования выступает "группа товара", под которой подразумевается часть линии ассортимента предприятия.

В таблице 1 представлено используемое в данном исследовании разбиение товарного ассортимента технологической продукции ОАО "Клецкий механический завод".

Таблица 1- Исходные данные для анализа товарного ассортимента за 2012 год

Наименование продукции	Объём реализации, млн. руб.	
	2011 г.	2012 г.
1. Сеялка свекловичная	650	728
2. Эл/зажигалка	32	34
3. Водонагреватели	172	185
4. Эл/утюг	46	55
5. Эл/кипятильники	67	74
6. Узлы и детали к автомобилям	842	597

Примечание – Источник: собственная разработка на основе отчёта по производству продукции

В качестве характеристики каждой группы товара (горизонтальной оси модифицированной матрицы) выступает параметр – "доля в объеме продаж компании" (рассчитывается как отношение объема продаж продукта к объему продаж всей компании за соответствующий период). В данном случае – 1 год (2012г.).

В качестве второй характеристики группы товара (вертикальной оси матрицы) выступает параметр "темпы роста продаж продукта по отношению к предыдущему периоду" (отношение объема продаж данного продукта за текущий период к объему продаж этого же продукта за предыдущий период).

Рассчитав, данные показатели таблица 1 примет вид:

Таблица 2 – Данные для построения матрицы БКГ

Наименование продукции	Темп роста продаж (РР) 2012/2011	Доля в общем объеме производства, %
1. Сеялка свекловичная	1,12	43,51
2. Эл/зажигалка	1,06	2,03
3. Водонагреватели	1,07	11,05
4. Эл/утюг	1,19	3,28
5. Эл/кипятильники	1,10	4,42
6. Узлы и детали к автомобилям	0,70	35,6

Примечание – Источник: собственная разработка

Диаметр круга для изображения продукта выбирается пропорционально доле объема продукции в общем объеме реализации фирмы.

Таким образом, для каждой группы товаров определилось пространство координат, где одна из них – х – характеризует долю каждой группы в объеме реализации ("долю рынка"), а другая – у – долю в темпе изменения объема реализации ("рост рынка").

После вычисления данных значений для каждой группы товаров получаем параметрический график (рисунок 1).

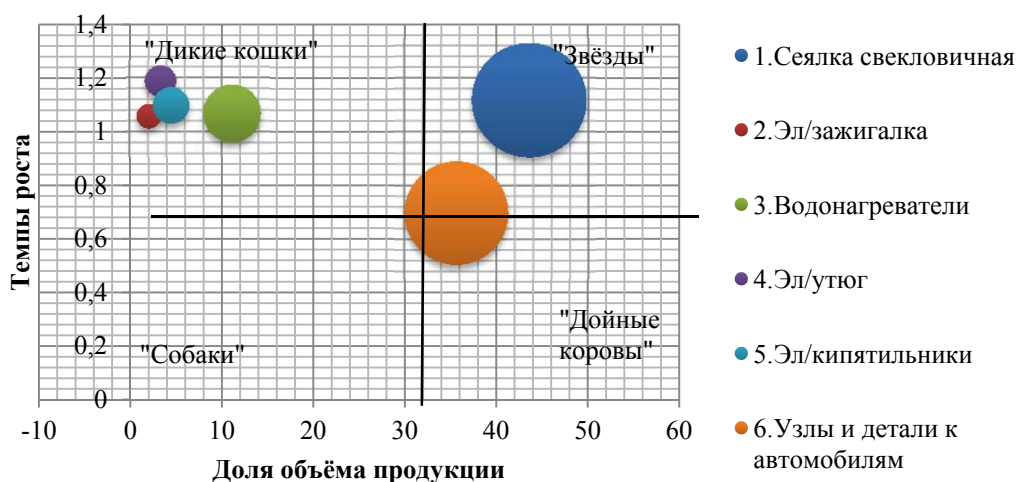


Рисунок 1 - Адаптированная матрица БКГ для продукции ОАО "Клецкий механический завод"

Примечание- Источник: собственная разработка

Полученная матрица позволяет сделать следующие выводы.

Товары №1 (сеялка свекловичная), №6 (узлы и детали к автомобилям) являются яркими "звёздами", что свидетельствует об отсутствии каких – либо разрывов в спросе на данную группу товаров и предложении со стороны ОАО "Клецкий механический завод". Товары данной группы характеризуются высокими объемами реализации и темпами его роста. Производство и реализацию этих товаров необходимо увеличивать, оберегать и укреплять. Следует отметить, что эти товары приносят значительную прибыль, но и требуют средств для поддержания роста. В товары - звёзды необходимо инвестировать средства для поддержания высоких темпов роста соответствующих рыночной динамике. При замедлении роста рынка Звёзды обычно превращаются в дойных коров. Что можно наблюдать с категорией товара: узлы и детали к автомобилям. Таким образом, продукция, представленная в данном квадранте матрицы БКГ ОАО "Клецкий механический завод" находится на стадии роста.

Товары №2 (эл/зажигалка), №3 (водонагреватели), №4 (эл/утюг) №5 (эл/кипятильники) относятся к категории "Дикие кошки". Для данных товаров характерна слабая поддержка покупателями и неясные конкурентные преимущества. Ведущее положение на рынке занимают конкуренты. Поэтому указанные товары подлежат специальному изучению, чтобы установить, не смогут ли они при известных капиталовложениях превратиться в "звёзды".

Таким образом, для товаров № 1 и 6 будет целесообразным их дальнейшее инвестирование. Это позволит им занять более устойчивую позицию на рынке и впоследствии перейти в категорию "дойные коровы". Возможно также увеличение объемов инвестирования товаров № 3, 5, что позволит им стать товарами – "звёздами" и приносить еще больше прибыли. Что касается товаров № 2 и 4, то лучше будет сократить объемы их производства или прекратить инвестирование.

Правильно выбранная стратегия в отношении конкретного товара может привести к росту объемов производства, увеличению объемов продаж, и, соответственно, к росту прибыли. И наоборот, неверное решение может привести предприятие к возникновению убыточности.

Список использованных источников

1. Годин, А.М. Маркетинг: учеб. для вузов / А.М. Годин. – Изд.4-е, перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2007. – 756 с.
2. Отчёт о производстве промышленной продукции ОАО "Клецкий механический завод".